

# НБД-Банк рассказал, как «ОЖИВИТЬ» уставших менеджеров

Вашему бизнесу не хватает свежего воздуха? У вас нет новых идей, а сотрудники перестали проявлять инициативу? Как вернуть «окопавшихся» управленцев в рабочий тонус? Этой теме был посвящен семинар «Окопный» менеджмент», состоявшийся 11 ноября в рамках собственного проекта ПАО «НБД-Банк» «Лидер года. Малый и средний бизнес».

Если вы заметили, что ваша управленческая команда переживает не лучшие времена, а часть ведущих сотрудников теряет деловую хватку, то не исключено, что вы имеете дело с так называемым окопным менеджментом, — пояснили ведущие семинара, управляющие партнеры BS Corporation Дмитрий и Марина Ладные. «Окопный» менеджмент, то есть засилье «старых» и зачастую неэффективных сотрудников на ключевых позициях, представляет для компании серьезную внутреннюю угрозу. «Окопавшиеся» менеджеры заняты не решением проблем бизнеса, а своих собственных задач за счет предприятия. Так, окопник замыкает на себя ресурсы бизнеса, не готовит себе замену, препятствует новым управленческим идеям. Выявить «окопавшихся» непросто, уволить — еще сложнее, хотя эти «окопные» менеджеры, вчера выведшие бизнес на нынешние позиции, сегодня являются главным тормозом в развитии компаний.

Существует ли профилактика «окопного» менеджмента? Приглашенные эксперты разбирали конкретные бизнес-кейсы и предложили немало вариантов для борьбы с этим явлением. Вот несколько рекомендаций.

В коллектив возможно интегрировать наемного директора, который проведет аудит ситуации на предприятии, а самому владельцу стать драйвером изменений по нейтрализации «окопных» рисков и выделить финансовые ресурсы на мотивацию достижений в рамках улучшения бизнеса, считает Юрий Подгорнов, имеющий большой опыт работы в руководстве крупных производственно-торговых компаний.

По мнению эксперта в сфере структурирования процессов компании Вероники Соколовой, разумно поставить наемника и «окопника» управлять разными бизнес-направлениями, принимать показатели у обоих сразу, заставляя обмениваться опытом. Собственнику в этом случае надо быть готовым потерять «старого» сотрудника, знать его процессы и смело искать на его место другого менеджера.

А владелец базы отдыха «Лагуна Юг» Дмитрий Москаленко в качестве одного из методов предупреждения возникновения «окопного» менеджмента предлагает аутсорсинг важных, но не ключевых функций, чтобы снизить риски от работы недостаточно компетентных сотрудников.

«Лидер года. Малый и средний бизнес» — региональный проект, включающий в себя целый комплекс мероприятий для малого и среднего бизнеса, который реализуется НБД-Банком с 2003 года. Основная цель его — поддержка развития регионального бизнеса путем создания эффективной платформы для общения, обмена опытом и установления деловых контактов между руководителями предприятий, финансовыми консультантами, специалистами в области управления, маркетинга и продаж», — говорит руководитель проекта и директор департамента маркетинга ПАО «НБД-Банк» Олег Корень.

Руководители и собственники компаний, принимавшие участие в семинаре «Окопный менеджмент», отметили, что семинар оказался полезным в части практических рекомендаций:

— Я первый раз принимаю участие в подобном семинаре, поскольку совсем недавно вступила в должность руководителя клиентского отдела, — говорит Марина Буличива из компании «Городецкий источник». — Заявленная тема сейчас для меня очень актуальна, поскольку я только начинаю присматриваться к своим сотрудникам. Сейчас у меня будет гораздо больше информации, чтобы вовремя заметить тревожные звоночки и распознать менеджеров, которые в силу своей зашоренности могут тормозить развитие моего отдела.

— Я очень люблю посещать различные тренинги, семинары, конференции и учиться чему-то новому. На мероприятиях «Лидера года» я уже не первый раз, поскольку каждое из них оставляет ощущение высокого профессионализма в вопросах организации и под-



Фото: НБД-Банк

бора спикеров, — считает Николай Рукосуев из ООО «СКС». — Раньше я сам работал тренером, и направление моей работы как раз было связано с управлением персоналом. Поэтому интересно было оценить другой взгляд на решение кадровых проблем. Семинар Дмитрия и Марины Ладных помог в определении точных критериев «окопавшихся» сотрудников. Такая проблема, к сожалению, в моей компании есть. Для себя я решил, что бизнес всегда нужно держать в предкризисном состоянии, чтобы сотрудники вкладывались больше и находились в постоянном тонусе.

— Я собственник малого бизнеса, но даже в условиях небольшой компании могут появиться менеджеры, которые не хотят проявлять инициативу и полностью соответствуют описанию «окопавшихся». Это большая беда, поскольку малый бизнес всегда нуждается в новых идеях и подвижном, контактном и деятельном руководстве, — подчеркивает Алла Елфинова из компании «Гольфстрим». — При этом средний возраст наших сотрудников — 35–45 лет, когда в принципе уже не особо хочется стремиться к построению карьеры и ставить амбициозные задачи. Семинар мне очень понравился, я на таком мероприятии была в первый раз. Теперь буду внимательно следить за анонсами мероприятий.

На правах рекламы

Елена БОРМАТОВА

## «Опора России»: доля предпринимателей, берущих кредиты, упала до минимума

Объемы выдачи займов малому бизнесу сокращаются. За восемь месяцев 2016 года объем кредитов малым предпринимателям снизился на 11%. Ситуацию не исправила и программа господдержки — с ее помощью выдано только 5% от общего объема кредитов: до 5,3%. По данным «Опоры России», доля предпринимателей, берущих кредиты, упала до 7% — это минимум за всю историю наблюдений. Снижение кредитования МСП происходит на фоне роста кредитов физлицам (+28%) и крупному бизнесу (+3%). Активизация крупных банков, нарастивших выдачу кредитов на 18%, не смогла остановить падения. Дело в том, что банки, не входящие в топ-30 (они занимают около половины этого сегмента рынка), сократили выдачу кредитов на 21%. Объем выдачи кредитов падал и в 2015 году — на 28% по сравнению с 2014-м.

Константин БАРАНОВСКИЙ



### ООО «БЮРО КАДАСТРОВЫХ ИНЖЕНЕРОВ»

- Межевание, вынос границ в натуре, схема планировки земельного участка
- Технические планы на все виды объектов недвижимости
- Технические планы для образования частей объектов (обременение, аренда)
- Техническое описание объектов недвижимости
- поэтажный план и экспликация
- Акт обследования
- Кадастровый паспорт, выписка на объект недвижимости
- Документы для получения разрешения на ввод объекта в эксплуатацию
- Документы для ввода реконструкции и перепланировки
- Юридические услуги

**Мы работаем с крупнейшими предприятиями и компаниями-застройщиками Н. Новгорода и Нижегородской области**

**Телефон 212-93-96, Н. Новгород, пр-т Ленина, д. 54а, 11-й этаж Сайт: <http://bki-nn.ru>**

Все работы выполняют аттестованные кадастровые инженеры с многолетним опытом

реклама